INSTRUCCIONS PER UNFLAR I ESCLATAR UNA BOMBOLLA IMMOBILIÀRIA. EL CAS DEL PAÍS VALENCIÀ. EVOLUCIÓ I DISCURS POLÍTIC

Jose Manuel LUIS HORTOLANO

Sociòleg, Professor Associat Sociologia a la UJI

Responsable d'investigació d'empreses immobiliàries i entitats financeres

La formació i posterior esclat del mercat immobiliari ha provocat que l'habitatge i la política d'habitatge s'hagen situat com un dels objectes d'anàlisi més importants del últims anys. El baròmetre del CIS (Centre d'investigacions sociològiques) de setembre de 2007 indicava que l'habitatge era, per primera vegada a la història, la principal causa de preocupació dels espanyols. Al preguntar-los pels tres principals problemes que existien en l'actualitat (setembre de 2007) en Espanya, el 37'3% dels enquestats va mencionar l'habitatge, un 35,4% assenyalà el terrorisme i un 35% va respondre que l'atur. Aquest interés en l'habitatge té el seu interés ja que la crisi immobiliària està en les arrels de l'actual crisi econòmica –la més importants del últims anys-, però, des de les Ciències Socials no hem de deixar de fer-nos algunes preguntes incòmodes: Què ha passat en la societat per a què durant nou anys consecutius tant el preu com l'activitat immobiliària s'hagen incrementat de manera tan significativa? Perquè va esclatar aquesta bombolla? Quin va ser el seu procés i quins factors van actuar com a agulla detonant? Quin ha segut el discurs i la pràctica política durant aquest temps?

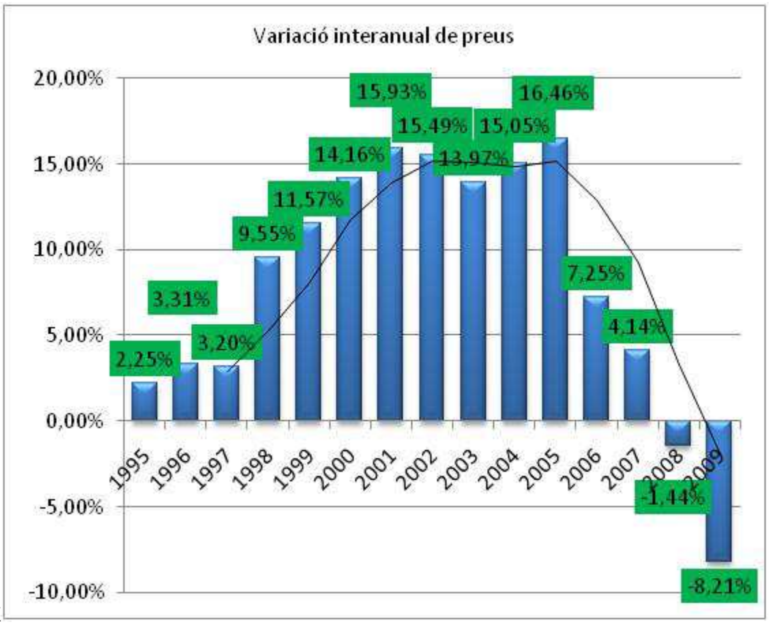
1.- Evolució del mercat de l'habitatge 1997-2007. Com unflar una bombolla

A ningú escapa que durant els últims anys, en el conjunt de l'estat en general i a la Comunitat Valenciana en particular, el mercat immobiliari en el seu conjunt (tant de l'habitatge com d'altres béns basats en l'ocupació del sòl) va sofrir un notable increment de preu. El període ha estat qualificat popularment com "Bombolla Immobiliària" i pot definir-se com el procés d'increment constant i intens de preus en el mercat immobiliari en la creença de que els preus mai baixarien.

Com pot veure's en el gràfic 1, de 1998 a 2007 en el conjunt de l'estat es van produir increments de preu per sobre del 5% i en molts anys per sobre del 10%, arribant, en els anys de màxima acceleració (2001, 2002 i 2005) a sobrepassar el 15% d'increment interanual. El 2006 el ritme de creixement es va desaccelerar, iniciant-se el 2007 el principi de l'esclat de la bombolla. Aquest constant increment de preus i la creença de que augmentarien va ser considerat com un fet inqüestionable per la major part de les anàlisis. Els models

economètrics i les creences populars de que l'habitatge era un element resistent a les crisis feien pensar que l'espiral inflacionista no acabaria, la qual cosa animava a comprar i/o invertir en habitatges perquè el futur seria molt més complicat.

Gràfica 1 Variació interanual de preus 1995-2009. Habitatge nou i usat



Com a exemple, en un estudi economètric fet el 2006 per encàrrec del Ministerio de la Vivienda considerant aspectes com el tipus d'interés, la taxa d'atur, la renda disponible, IPC, depreciació de l'estoc,... etc va arribar a la conclusió de que els preus moderarien la seua pujada, amb taxes d'increment interanual positives al 2009. La realitat, però ha sigut molt més contundent; assistim els últims anys a descens brusc i ràpid dels preus de l'habitatge, paral·lel al deteriorament de l'economia.

Taula 1 Predicció del comportament dels preus de l'habitatge 2004-2009 (2006 Ministerio de la Vivienda)

	Taxa de variació dels preus nominals observats	Prediccions de taxes de variació de preus nominals
2005/2004	13,90 %	
2006/2005	10,42 %	
2007/2006		3'77%
2008/2007		0'49%
2009/2008		1'29%

Font: Julio Rodríguez López (2006) *El mercado de la vivienda en España. Previsiones 2007-2009*

Les causes d'aquest creixement en el preu de l'habitatge cal buscar-les en diferents factors de tipus demogràfic, econòmic i cultural. En aquest sentit, serà l'esgotament del marc econòmic i

legislatiu en què es desenvolupa i creix la bombolla el que origine la crisi del model a l'estiu de 2007 ocasionant la crisi econòmica en la que ens trobem actualment.

1.1 Cultura d'accés a la propietat

Un dels factors més importants en la creació de la bombolla és la cultura d'accés a la propietat de l'habitatge. Aquesta comença des de jove. La primera desgravació fiscal a la qual normalment s'accedeix és a la "del compte habitatge". En essència es tracta d'un mètode d'estalvi que avança desgravacions fiscals futures per la compra d'un habitatge al moment actual. Ara bé, atès que la llei exigeix un límit de 4 anys a la compra de l'habitatge, (recentment prorrogada a 6 anys), el final del període es converteixen en un poderós incentiu a la compra perquè, de no fer-la, s'han de retornar tots els avantatges fiscals gaudits. Es calcula que en 2009 vencien 150.000 comptes habitatge, o, dit d'altra manera, 150.000 persones que, de no adquirir habitatge, havien de retornar els avantatges fiscals adquirides durant 4 anys. Carme Trilla (2001) considera que l'accés a la propietat no és un tret distintiu de la població espanyola sinó que es comparteix amb altres països mediterranis. En el cas que ens ocupa, és una conseqüència de les polítiques dels anys 50, 60 i 70 afavoridores de la compra front el lloguer d'habitatges. En aquest sentit, és cert que les polítiques públiques a la mediterrània han afavorit la compra front el lloguer (front els països del nord d'Europa on ha sigut a l'inrevés), però el ben cert és que durant la bombolla, el discurs afavoridor de la compra és un "fet social" –en termes de Durkheim- que condiciona l'adquisició d'habitatges. De fet, aquest discurs s'ha articulat en una doble vessant institucional i popular.

1.2 El discurs institucional

Des del punt de vista institucional, tant càrrecs polítics com empresaris o entitats bancàries afirmaven, fins tot el 2008 que no hi havia bombolla i que els preus continuarien pujant. En aquest sentit s'han pogut recopilar més de 110 declaracions en premsa[1] de polítics, acadèmics i institucions que, durant el període 2003-2008 no només negaven l'existència d'una bombolla immobiliària sinó que alertaven de les males intencions de les persones o institucions que indicaven que estàvem vivint una bombolla immobiliària.

Així, el 2003, moment on va haver un augment del tipus d'interés i una certa disminució de les ventes degudes a l'augment de les taxes d'interés bancàries, les autoritats com José Pablo Méndez, president de " Sociedad de Tasación", afirmava que el terme "bombolla" era incorrecte i que, en tot cas, l'evolució dels preus responia a l'evolució natural de l'economia amb habitatges que la gent podia comprar perquè tenia capacitat d'endeutament. Fins i tot,

[1] Recopilades pel forer de nom "Vagabundo" a la xarxa social "Burbuja.info

Felipa Jové (que vengué l'empresa el 2007 a Martinsa, just en el moment de l'esclat de la bombolla), considerava que les especulacions sobre la bombolla eren especulacions quasi malintencionades. Declaracions com les de Gregorio Mayayo, President de l'Asociación Hipotecaria Española (AHE) afimant que "No estamos ante una burbuja inmobiliaria en España"[2] o de Ricard Fornesa, President de La Caixa dient: "¿Burbuja? Los hechos demuestran lo contrario. No sólo hay demanda, sino que los precios aumentan. La demanda excede a la oferta"[3] expressen el discurs del moment.

Ja el 2004, la bombolla es recupera i continua en taxes interanuals de creixement molt altes, però políticament, l'increment de preus i l'absència d'habitatges protegits comença a ser un problema polític important; amb la victòria del PSOE en les eleccions de 2004 rescata el Ministerio de la Vivienda, i posa al front María Antonia Trujillo, que eixe mateix any comença el seu mandat estimulant el sector i la compra insistint en l'inexistència d'una bombolla immobiliària, indicant l'irresponsabilitat de qui així ho manifeste: "Son unos irresponsables aquellos que piensan que en España existe una burbuja inmobiliaria augurando un brusco descenso en el precio de la vivienda."[4] En el mateix sentit, òbviament, s'expressava **Íñigo Aldaz, Director de Realia Business:** "Tomando como referencia criterios económicos, no podemos hablar de burbuja inmobiliaria"[5]

Hi havia, però, visions més matisades, com ara la visió d'En Santiago Carbó – Catedràtic d'economia de la Universitat de Granada-, qui, tot i negar l'existència de bombolles entenia que l'increment de preu tenia un cert component irracional i especulatiu: "No creo que haya una burbuja, pero sí que estamos inmersos en un círculo vicioso del que necesitamos salir"[6].

Aquesta visió optimista continuà durant tot l'any 2004 i 2005. Tant el govern socialista com l'oposició del Partit Popular a nivell estatal coincidien en l'inexistència de riscos per al sector;. Així des de la portantveu en la comissió d'habitatge del PP, Pablo Matos afirmava que "Estoy convencido de que no hay una burbuja que pueda estallar y crear problemas en nuestra economía."[7] A més, tant Tinsa, como Sociedad de Tasación, les dues empreses més importants encarregades de valorar els immobles per a la concessió de crèdits eren certament optimistes en l'evolució del mercat immobiliari a tot l'estat. José Luis Estevas-Guilmain, president

---

[2] Revista Cosummer 23 de septembre de 2003
[3] El Pais (14-07-2003) http://www.elpais.com/articulo/primer/plano/Burbuja/burbuja/elpepueconeg/20080706elpneglse_5/Tes
[4] ABC (24-06-2003) http://www.abc.es/hemeroteca/historico-24-06-2004/abc/Opinion/la-burbuja-inmobiliaria_9622202842146.html
[5] Fundación Camuñas http://www.fundacioncamunas.es/noticias/plantilla.asp?id=29
[6] http://www.wharton.universia.net/index.cfm?fa=viewArticle&id=800&language=spanish&specialId=78
[7] http://terranoticias.terra.es/nacional/articulo/pablo_matos_terra_no_266369.htm

de Sociedad de Tasación afirmava "Es que no hay burbuja. Creo que es un término mal utilizado"[8] i Idelfonso Ortega, Presidente de Tinsa, s'expresava en la mateixa línea ja el 2007: "El incremento de tipos impositivos y algunas afirmaciones sobre la especulación que han tratado de pinchar una burbuja inmobiliaria «que no existe», están frenando el mercado"[9]. Així, no és d'estranyar que tant les associacions empresarials com les caixes d'estalvis confiaren en l'increment constant de preus i producció. Fins i tot, en un estudi de Leal Maldonado (2005) estimava que la necessitat d'habitatges només en l'àmbit de la primera residència seria de 5.732.000 habitatges en el període 2000-2016:

> "El resultado obtenido no deja de ser sorpresivo ya que supone un aumento considerable del parque de vivienda para los próximos años y el mantenimiento de ritmos elevados de construcción (...) Para este último caso, el aumento del parque de viviendas desde el punto de referencia del año 2000 hasta el 2016 es de 5.732.000 viviendas, lo que implica ritmos muy elevados de producción de viviendas (...) Esto supone que el aumento del parque de viviendas en esos 16 años será de un 29% del que se deduce una producción anual de 358.250 viviendas"[10] Leal Maldonado (2005).

El 2007 va ser l'any en què les taxes de creixement i producció van començar a resentir-se. Mentre que als Estats Units començava a parlar-se de hipoteques fem i la possibilitat d'intervindre en la banca, a la Comunitat Valenciana, una de les principals empreses immobiliàries (tant constructora com promotora i gestora de sòl), presentava suspensió de pagaments deixant en una difícil situació bancs d'inversió com Lehman Brothers i entitats com Bancaixa. El sector, majoritàriament, interpretà que, si bé hi hauria un cert descens de ventes, no implicaria la fi del negoci immobiliari. El fet de la suspensió de pagaments de Llanera es devia, fonamentalment, al seu ràpid creixement, agressiva política de compra de sòl i alt endeutament. No obstant, en 2007 també es van produir eixides del negoci immobiliari significatives; la família Jover va vendre la seua empresa FADESA a MARTINSA (Que 2009 va fer la major suspensió de pagaments de la història de l'estat) i un dels inversors més importants de la Comunitat Valenciana com Miguel Montoro Tarazona (Grupo Montoro) començà a vendre les seues nombroses propietats de sòl residencial per capitalitzar-se i orientar-se cap el negoci terciari.

---

8 El Nuevo Lunes (7-02-2005) http://www.elnuevolunes.es/historico/algrano/1122%20al%20grano.htm

9 La Verdad (21-06-2007) http://www.laverdad.es/albacete/prensa/20070621/albacete/cree-precios-vivienda-albacete_20070621.html

10 Sense incloure segones residències

Dins aquest context, el discurs institucional, pràcticament en la seua totalitat insistia en el fet de que el descens en el ritme de les ventes, la crisi als Estats Units i la suspensió de pagaments de Llanera no era el preludi d'un esgotament del model, sinó un "aterratge" controlat i suau de les ventes. Com a exemple trobem a Jordi Gual, Director del Servicio de Estudios de La Caixa: "La principal razón por la que considera que no hay burbuja es la solidez de la demanda, basada en hechos estructurales como un largo período de tipos de interés bajos y una fuerte inmigración."[11] O a un nivel més global, Ángel Gurría, Secretari general de l'OCDE qui considerava que "pese a las fuertes subidas del precio de la vivienda en España en los últimos años, no hay 'ninguna evidencia' de que los fenómenos especulativos hayan generado una burbuja que amenace con el hundimiento del sector".[12]

El cas de la Comunitat Valenciana era més significatiu i contundent; el president de l'associació de promotors anomenava "visionaris catastrofistes" les opinions dels que pensaven que l'activitat urbanística començava a estar en crisi. De fet, en aquest cas, fins i tot es qüestionava el terme "aterratge" en la mesura que implicava descens de preus. Salvador Vila, President de l'Asociació de Promotors Inmobiliàris i Agents Urbanitzadors de València afirmava que "No podemos decir, en ningún caso, que la llamada burbuja inmobiliaria ha explotado, ni tan siquiera hay que utilizar las palabras crisis o aterrizaje suave. Vivimos un período de normalización. Ni los visionarios más catastrofistas pueden hacernos creer que la actividad urbanística está agotada."[13]

Encara que aquest discurs es va suavitzar el 2008, encara eixe any, quan ja les suspensions de pagaments començaven a ser freqüents i les ventes estaven en plena davallada, no faltaven opinions optimistes que recolzaven el manteniment de l'activitat immobiliària. Exemple el tenim en Raúl Blesa, President de l'Asociació de Menuts i Mitjans Constructors de la Província de Badajoz (APROCON): "Creo que todos los que aconsejan que la gente no compre viviendas, que ya bajaran los precios, se equivocan, y hacen un flaco favor los compradores, puesto que cuando quieran comprar no solo no serán mas baratas sino todo lo contrario, mucho mas caras".[14]

El discurs institucional als últims anys a anat en la línia de assenyalar que les últimes baixades de preus eres les més agressives que es podien fer i, per tant, el preu mínim al que poden

[11] Revista Consumer (05-04-2006) http://www.consumer.es/web/es/vivienda/2006/04/05/150762.php

[12] Urbanoticias (27-11-2006) http://www.urbanoticias.com/noticias/hemeroteca/7463_la-ocde-descarta-la-caida-en-el-precio.shtml

[13] Levane-EMV (19-07-2007) http://www.levante-emv.com/secciones/noticia.jsp?pRef=3598_5_322154__Opinion-mito-burbuja-inmobiliaria

[14] Soitu (18-06-2008) http://www.soitu.es/soitu/2008/06/18/info/1213810155_785849.html

arribar. En aquest sentit el moment actual –en cada moment- és l'idoni per a comprar. En aquest sentit trobem molt interessant les aportacions de l'economista i financer Robert J. Shiller (2009) que explicava que gran part de la presa de decisions econòmiques i financeres estan causades pel pensament col·lectiu. Reproduïm un fragment de la seua obra *El estallido de la burbuja* per l'acceptació expressa que es fa del discurs social com a configurador de la presa de decisions, que té la seua rellevància per la condició de financer nord-americà de l'autor:

> "Alan Greesnpan, en un editorial publicado en el períodico *Financial Times* en marzo de 2008, admitió –mucho después de que explotara la burbuja- que se habían producido momentos de euforia una "fiebre especulativa". Pero añadió que "el problema esencial es que nuestros modelos –tanto los modelos de riesgo como los econométricos- por muy complejos que sean- siguen siendo demasiado sencillos para captar la amplia variedad de detalles del mundo real". Gresspan no tuvo más remedio que reconocer la existencia de burbujas, pero no quiso aceptar la idea de que buena parte de lo que impulsa el pensamiento de las personas es de naturaleza puramente social. Defendió el hecho de que los modelos matemáticos de la econometría sobre la conducta humana individual son las únicas herramientas de las que disponemos para entender el mundo (…). No parece respetar las investigaciones procedentes de la psicología o la sociología" (Robert J. Shiller 2009, pàg 45).

1.3 Canvis en l'estructura demogràfica i en la creació de llars.

A més de l'interés institucional organitzat en aquest tipus de "coalició pel creixement" la creació de nous llars va ser la principal causa endògena que va estimular la demanda de creació de llars. El ritme de creació de noves famílies s'accelerà amb la bona situació de l'economia i, entre 1978 i 1998, a tot l'estat es crearen una mitja anual de 151.000 llars. Durant el període de la bombolla immobiliària, però, aquestes dades es multiplicaren per 3, arribant el 2006 a vora 450.000 llars. Aquestes dades eren la base empírica que sostenia totes les argumentacions que assenyalaven que el notable increment de preus i producció es devia no a motius especulatius, sinó a causes de tipus demogràfic objectives i quantificables. L'enquesta de Població Activa del primer trimestre de 2007 –últim any de la bombolla- indica que els dotze mesos anteriors es crearen 511.600 llars, més del triple de la mitjana als anys 90. La velocitat de creació de llars creixia un 3,3% anual, més del doble que el creixement de la població (2,5 voltes), el que ens indica que, a més del propi increment de la població, hi havia canvis estructurals en la composició demogràfica de la població.

A més de l'estímul de la creació de llars per a la producció d'habitatges i absorció d'estoc de segona ma, des del punt de vista macroeconòmic, la construcció és conseqüència però també

causa del creixement econòmic en la mesura que origina el consum de béns duradors com electrodomèstics i mobles. Podem assenyalar els impactes de la construcció en l'economia en tres àmbits:Creació de riquesa bruta, mesurada en termes de PIB. En el cas espanyol als anys 90 representava un 10% del PIB, mentre que el 2007 arribava al 14%. En l'actualitat representa aproximadament el 10% front la mitjana europea del 5,9%. En el cas de la Comunitat Valenciana, el pes de la construcció va arribar a representar el 18% del PIB en 2007. Un segon aspecte és l'efecte multiplicador del sector de la construcció sobre el conjunt de l'economia i, finalment, la intensa creació d'ocupació. Entre el 12% i el 16% de l'ocupació total durant el període analitzat són empleats directes de la construcció.

Prenent com a base la taxa de creació de llars es feien la majors part de les estimacions de demanda interna de llars o, també anomenada en molts estudis "demanda estructural" a la qual s'hauria d'afegir la segona residència de turisme residencial i estacional. Si el 2001 hi havia 14 milions de llars, el 2007 aquesta xifra pujava fins els 16,11 milions de llars

En l'actualitat, la EPA del primer trimestre de 2010 indica que hi ha 6.000 nuclis familiars menys com a conseqüència del reagrupament dels seus membres, fenomen inèdit des que es publica Aquesta enquesta. Així, la crisi econòmica està influint decisivament en l'actual estructura familiar; durant el primer trimestre de 2010, amb l'atur arribant als 4.612.700 persones, el nombre de llars a tot l'estat va arribar als 17.115.400 llars front les 17.121.400 enregistrats tres mesos abans. A més, aquest fenomen ha ocorregut amb un increment poblacional de 32.000 persones. És evident que l'atur i la crisi estan provocant el reagrupament familiar al voltant de l'habitatge principal (els pares) de molts membres que havien decidit independitzar-se i resistir millor la crisi aprofitant l'economia d'escala de la família. La reducció de llars també té a veure amb la necessitat de que varies persones, sense relació familiar, tinguen que compartir habitatge davant l'actual situació del mercat laboral. Com hem indicat anteriorment, aquesta dada contrasta amb els ritmes de 2005 o 2006 on la creació de llars es produïa a un ritme de 100.000 llars trimestrals, arribant, durant el segon trimestre de 2006 a les 211.000 persones de creació de nous llars.

1.4 Població Nouvinguda

El fort ritme de creació de llars ha tingut una de les seues causes en l'arribada d'immigrants. Segons dades de Caixa Catalunya, pràcticament la meitat de les llars creats els últims anys són de persones nascudes fora d'Espanya, percentatge que pareix coherent amb la forta entrada d'immigrants que es va produir de forma constat a la Comunitat Valenciana i Espanya durant els últims deu anys. És evident que hi ha hagut un increment de la població immigrant (de 102.118 persones el 1998 a 847.339 en 2008) especialment notable. Això va encoratjar el

mercat de dues maneres: d'una banda una migració europea d'edat avançada que adquiria immobles en la costa com segona residència, i per un altre una immigració laboral provinent d'Amèrica llatina, Àfrica i països de l'Est d'Europa que llogaven o compraven immobles de baix preu, la venda del qual s'utilitzava com finançament per a comprar un nou habitatge.

Com veiem a la taula, el percentatge de població nouvinguda, pràcticament es multiplicà per set durant el període analitzat, arribant més 750.000 persones en una dècada (només a la Comunitat Valenciana), que fins i tot l'any 2008 continuava creixent en població nouvinguda. Així del total del fort d'increment de població durant eixos deu anys, que va passar del 4 als 5 milions d'habitants, tres quartes parts es devien a la presència d'immigració; en aquest sentit hem de dir que els nouvinguts tenen un doble component al cas de la Comunitat Valenciana, tant laboral com turisme residencial (especialment a Alacant).

Taula 2. Població espanyola i estrangera a la Comunitat Valenciana 1998-2008

	TOTAL	**Espanyols**	**Estrangers**	**% Estrangers**
1998	4.023.441	3.921.323	102.118	2,54
1999	4.066.474	3.936.282	130.192	3,2
2000	4.120.729	3.964.522	156.207	3,79
2001	4.202.608	4.003.034	199.574	4,75
2002	4.326.708	4.025.565	301.143	6,96
2003	4.470.885	4.057.125	413.760	9,25
2004	4.543.304	4.078.987	464.317	10,22
2005	4.692.449	4.110.464	581.985	12,4
2006	4.806.908	4.138.833	668.075	13,9
2007	4.885.029	4.152.927	732.102	14,99
2008	5.029.601	4.182.262	847.339	16,85

Font: INE

La necessitat d'habitatges per als nouvinguts és evident. Les seues pautes de localització han estat explicades en diferents estudis, i es basen en la segregació espacial per origen de població. El tipus d'habitatges que demanaven era el de pitjor qualitat de les ciutats: habitatges antics (encara que moltes vegades cèntrics), i habitatges alts sense ascensor. La seua forma d'accés a la propietat normalment era el lloguer, però durant els últims anys molts d'ells començaren a comprar estos habitatges de segona ma. El seu impacte en el conjunt de la demanda va ser evident ja que el mercat de segona i primera ma, és, en realitat, un únic mercat connectat.

Les rentes provinents d'aquest col·lectiu nouvingut arribaven a població que les tornava a gastar en un nou habitatge en una nova zona, en un clar exemple d'invasió successió que podríem estudiar amb el marc teòric de l'escola de Chicago. Si es tractava de diners destinats a lloguer, l'arrendador disposava de més diners per a pagar la quota mensual del seu nou habitatge. Si venia l'habitatge eixa entrada de capital era la base –junt l'estalvi que puguera tindre- per a comprar el nou habitatge. Òbviament, també podria comprar un habitatge de segona ma de qualitat superior i el venedor fer la mateixa operació. De fet, en el cas de la zona del PAI d'Orriols (Avinguda Alfahuir) la meitat dels compradors d'habitatges nous havien venut un habitatge anterior abans de comprar aquest.

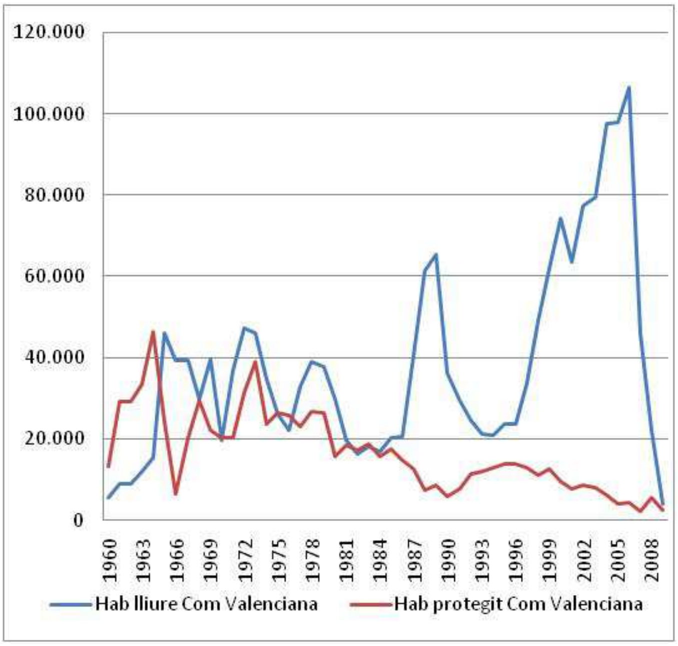
1.5 Separacions, divorcis i nul·litats matrimonials

Igualment, durant el període d'augment de preus i de producció d'habitatge que va caracteritzar la bombolla immobiliària, es va produir també un increment del nombre de divorcis, separacions i nul·litats matrimonials. De manera significativa, amb l'arribada de la crisi econòmica a la fi de 2007, aquesta taxa va descendir i es va col·locar en valors negatius tant en 2007 (-5,76%) com en 2008 (-13%)

El tipus d'habitatge que necessita aquesta població és d'un o dos dormitoris, tipologia que també es la més buscada per població "en trànsit" (desplaçats laborals, estudiants, turistes). Les polítiques locals de qualificació de sòl no han sigut receptives als canvis en aquest model residencia en els seus planejaments urbanístics ja que l'estàndard de dotacions per als nous sectors de desenvolupament es basen en el nombre d'habitatges i no en el nombre de persones que hi viuran.

Absència d'una política d'habitatge protegit en la Comunitat Valenciana.

Gràfica 2. Construcció d'habitatges lliures i protegits a la Comunitat Valenciana



Aquesta bombolla va provocar desequilibris que l'estat del benestar resolia amb ajudes al col·lectius desafavorits. En el nostre cas, la política de promoció d'habitatge protegit ha segut, conforme indica el gràfic, clarament poc ambiciosa, escassament dotada de recursos i molt orienta a la compra front el lloguer. La major part dels recursos de l'estat han

estat destinat a desgravacions fiscals (que afavoreixen els més rics) front a ajudes directes (80% - 20%) en percentatges inversament proporcionals als d'Europa.
A més, no hi ha hagut ni a nivell estatal ni a nivell autonòmic una política decidida de creació de sòl barat per a construir habitatges protegits. Més al contrari, hem tingut una política que buscava el titular periodístic oferint suposades obligacions de creació de sòl per a habitatge protegit però que, al seu articulat escamotejava eixa obligació amb excepcions a les que tots els ajuntaments s'apuntaven per tal de poder especular amb el sòl i finançar les seues fantasies electorals i alimentar les xarxes d'influència dels partits. Malgrat tot, la recent supressió per falta de recursos de les ajudes de la Generalitat i el Ministeri, junt a la circulació de l'esborrany del nou pla d'habitatge estatal on elimina les ajudes directes, indica que els pròxims anys les administracions deixaran sense ajudes la compra d'habitatge i minvaran molt les ajudes al lloguer.

1.6 Evolució del tipus d'interés, de l'esforç hipotecari i d'existència de crèdit

A més de les causes de tipus demogràfic hem de pensar que per a que tota esta població demandant d'habitatges puga accedir a la seua propietat, requereix de préstecs d'entitats financeres. L'evolució del negoci immobiliari des dels anys 60 i 70 on el promotor també era constructor i, en gran part, autofinançava l'obra amb lletres de canvi que pagaven els compradors, s'ha passat a un model molt més especialitzat, amb promotors, constructors, immobiliàries, *project manager*, i entitats financeres ja que gran part de la rendibilitat dels projectes immobiliaris provenien del seu alt apalancament. De fet, no és d'estranyar que algunes promocions d'habitatges es feren sense posar diners propis.
Per això, durant el període estudiat, hi hagué un descens en els tipus d'interès que provocava un menor esforç hipotecari. Com a conseqüència de la crisi de mitjan dels 90, el tipus d'interès que marca la base de referència dels préstecs amb garantia hipotecària va descendir de l'entorn del 10% que s'havia mogut fins a 1992 fins a fluctuar en una banda entre el 2% i el 4%.
Molts analistes econòmics com Shiller (2009) resumeixen el període afirmant que, l'eixida de la bombolla tecnològica de principis dels 90 va posar la llavor per a la creació d'una nova bombolla. L'eixida de la crisi tecnològica va ser reactivar l'economia amb baixos tipus d'interés, que van a acabar generant una facilitat en l'accés al crèdit i un baix cost hipotecari.
. En el cas d'Espanya això va produir, a més, un efecte multiplicador perquè la pertinença a l'Euro com moneda única de la Unió Europea va facilitar enormement l'accés a crèdit barat en la seva pròpia moneda. El deute hipotecari es va incrementar en el període 1990 a 1998 d'un 14% a un 24%. Fou la tònica general de països com Irlanda (del 18% al 37%) o Alemanya

(del 35 al 53%), mentre que països com França o Itàlia tot just van variar el pes del seu endeutament.

No obstant això, en el període més actiu de la bombolla immobiliària, de 1998 a 2006, Espanya va elevar el seu percentatge fins al 58%. Després d'Àustria, Espanya va ser el país de la UE que més va incrementar aquest percentatge des de 1990 fins a 2006 (un 314,29%) sent, a més, el tercer que més va augmentar en tota la UE en el conjunt del període. Aquest exemple és similar al d'Irlanda, la bombolla immobiliària del qual va fer créixer el deute hipotecari del 18% al 70% del PIB. És a dir, el nostre sistema financer no tenia els fons per a atendre la demanda de capitals que requeria el nostre creixement immobiliari i les entitats financeres espanyoles van fer de canalitzadores dels préstecs europeus cap als compradors d'habitatges a la Comunitat Valenciana i Espanya.

2.- Com fer esclatar una bombolla immobiliària

Les bombolles, per la seua naturalesa són insostenibles, però hi ha determinats elements que podem ser determinants en el seu esclat. En aquest estudi assenyalem dues: la fi del crèdit i la promulgació de la llei del Sòl de 2007.

Aquest model de circulació del crèdit és un sistema poc estable perquè les fonts de decisió últimes sobre els préstecs que rebia un habitant de qualsevol poble valencià es trobaven a una gran ciutat d'Alemanya o França. Per a aquestes entitats les inversions són purament financeres i amb un risc associat a cada operació. Quan les seues operacions als Estats Units van incrementar el seu risc, van deixar de donar préstecs per tal d'incrementar els seus paràmetres de solvència front la crisis vinent. Això, evidentment era un risc latent que, fins i tot va posar de manifest Santiago Carbó (2005) en unes trobades sobre habitatge. Una de les seues conclusions era la següent

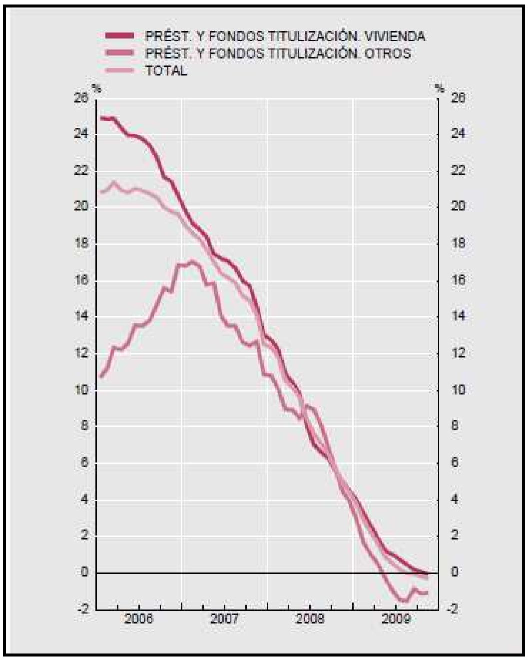
> (...) en cuanto a la financiación, existen también importantes tensiones por el lado de la oferta de la vivienda. Si las tasas de crecimiento del crédito hipotecario resultan espectaculares, no lo son menos las del crédito destinado a las actividades de construcción y, sobre todo, las relativas a la financiación de actividades inmobiliarias. Esta elevada concesión de crédito tiene, sin duda, parte de su explicación en la propia demanda, que ha impulsado una creciente promoción inmobiliaria. Sin embargo, el ritmo de crecimiento del crédito para actividades inmobiliarias responde, asimismo, a la demanda de financiación para actividades especulativas en un plazo muy corto de tiempo. Carbó (2005, pàg 76)

El perill era que, com en totes les espirals de preus que generen bombolles, la concessió de crèdits hipotecaris estava fonamentada en l'existència final d'un comprador al qual se li transmetien tots els riscos de l'operació:

> ... resulta habitual en las promociones inmobiliarias la compra de una vivienda[15] por parte de pequeñas sociedades para su posterior reventa, acumulándose frecuentemente varias reventas incluso antes de que la vivienda se haya construido. Esta espiral incorpora un componente de transmisión del riesgo en corte transversal, puesto que se encarece el precio del activo respecto a su valor de equilibrio y se transfiere el riesgo de unos agentes a otros, sin tener en cuenta eventuales cambios de tendencia en los precios de la vivienda (Carbó 2005 pàg 76).

I va ser precisament la restricció del crèdit a la compra d'habitatge durant 2007, la qual va suposar la primera burxada a la bombolla i l'inici de la baixada de producció i de preus.

Gràfica 3. Financiació als llars. Variació interanual



En paral·lel a aquesta restricció del crèdit, la llei 8/2007 de sòl de 28 de maig proposava una valoració del sòl, construccions i edificacions a efectes reparcel·latoris, expropiadors i de responsabilitat patrimonial de les Administracions Públiques, totalment nou.

Les noves regles persegueixen acabar amb l'especulació, substituint el sistema seguit per la Llei del Sòl de 1998, en la qual el sòl es valorava segons la seva classificació

---

15 O un solar, o sòl brut

urbanística i segons la seva situació. Es pretén que la valoració es desvincule de la classificació i es valori el sòl en funció del que és i no del que el planejament diu que pot arribar a ésser en un futur incert. Així, i partint dels dos tipus de sòl que distingeix la Llei, el sòl rural i el sòl urbanitzat, les noves regles de valoració són les següents:

> En el sòl rural, s'aplicarà el mètode de capitalització de la renda anual real o potencial, la qual sigui major. (...) Si el sòl està subjecte a la seva transformació urbanística i està ja s'ha iniciat, les despeses i costos en els quals hagi incorregut el propietari haurien de ser taxats i pagats, incrementats per una taxa lliure de risc i una valoració del risc.

Aquest nou règim de valoracions beneficia sens dubte a l'Administració, que podrà, per exemple, gràcies als nous mètodes de valoració, expropiar terrenys a preus bastant inferiors als preus de mercat. Els més perjudicats poden ser els actuals propietaris de sòl urbanitzable ja que aquest, es valorarà de la mateixa forma que es valora un sòl d'especial protecció pels seus valors paisatgístics, però freturós d'aprofitament urbanístic.

Aquesta situació suposà una autèntica revolució en la valoració del patrimoni de les promotores i del càlcul del risc que feien els bancs, ja que, en els seus balanços el preu contable del sol i el preu de taxació sobre el que s'havia atorgat el préstec de sòl estava fet incorporant totes les expectatives de revalorització que ara es prohibien incorporar. Aquesta va ser una de les causes més importants en la restricció del crèdit al promotor ja que les auditories van començar a demanar provisions per un risc –el menor valor real del sòl- que no tenien valorat.

Tal va ser l'impacte d'aquest nou règim de valoracions que podia implicar la suspensió de pagaments massiva i en cadena de les promotores propietàries de sòl que el govern va tindre que ajornar la seua aplicabilitat. Així l'avantprojecte de Llei d'Economia Sostenible, aprovat pel consell de Ministres, inclou una disposició addicional que flexibilitza el règim de valoracions de la Llei del Sòl de 2007 i que permet a les entitats financeres esquivar, en bona mesura, la depreciació dels actius als quals força aquesta norma.

Aquesta disposició amplia de tres a sis anys la pròrroga contemplada en la Llei del Sòl per a actualitzar el valor de terrenys urbanitzables delimitats. És a dir, aquells que estan en la fase prèvia abans de convertir-se en urbans (en els quals estan llests per a edificar les promocions).

La llei 8/2007 estipula que els terrenys d'aquesta tipologia que no s'haguessin començat a construir en els terminis delimitats pel pla d'ordenació urbanística haurien d'actualitzar i rebaixar la seva valoració en un termini màxim de tres anys des de la seva entrada en vigor. Aquesta moratòria de tres anys addicionals garanteix un major marge a entitats financeres i a promotors per a poder eludir la pèrdua de valor a la qual haurien d'enfrontar-se el pròxim any.

Sense la modificació prevista en la Llei d'Economia Sostenible, es veurien obligats a revisar al juny de 2010 el valor d'aquests solars, havent d'efectuar les provisions corresponents i amb el conseqüent impacte en els seus comptes. De prosperar aquesta disposició, una vegada superats tots els tràmits parlamentaris pertinents, les entitats financeres i les promotores que encara mantinguin en cartera sòl tindran fins a juny de 2013 per a revisar el valor d'aquests actius si és que encara no els han donat sortida en el mercat. En els principals nuclis urbans, la diferència de valoració podria ascendir fins a un 90% de pèrdues per a promotors i per a bancs.

3.- Conclusió

La creació i posterior esclat de la bombolla immobiliària va respondre a un conjunt de causes tant de tipus objectiu i endogen com altres de tipus social i cultural. Dins aquestes últimes són especialment importants les declaracions de polítics, que crearen un clima que afavoria la compra –i l'especulació- amb el discurs de que l'habitatge no baixaria i de què no estàvem immersos en una bombolla immobiliària. Òbviament, aquest discurs de les elits era compartit pels ciutadans que no dubtaven a comprar una vivenda perquè, com es deia fa menys de 4 anys: "la vivenda no baixa de preu" o "llogar és tirar els diners". En aquest sentit, és important recalcar l'important rerefons social i cultural que tenen les bombolles especulatives i com la famosa teoria de Thomas de que "Quan una societat defineix una situació com a real, és real en les seues conseqüències". No obstant això, l'esclat de la bombolla deguda a la restricció del crèdit i l'aplicació de noves normatives per part de l'estat que pretenien –i han aconseguit- transvasar el béns immobiliaris de promotors a bancs, estan generant un nou discurs social recelós de la compra d'habitatges. En anys posteriors veurem si aquest nou discurs escèptic o el que, previsiblement, la coalició pel creixement generarà de nou acaba imposant-se en la societat.

Bibliografia Citada

CARBÓ VALVERDE, Santiago (2005) "la financiaciación en el mercado de la vivienda" dins VVAA *la política de vivienda en los albores del S.XXI*, ed Diego Marín, Madrid

LEAL MALDONADO, Jesús (2005) "la formación de la demanda de vivienda en la España actual" dins VVAA *la política de vivienda en los albores del S.XXI*

TRILLA, Carme (2001) *La politica d'habitatge en una perspectiva europea comparada*, Caixa d´estalvis de Catalunya, Barcelona

SHILLER, Robert (2009) "El estallido de la burbuja inmobiliaria" Gestión 2000